Driving Monozukuri Innovation

ものづくりを つくり変えるミスミ

わたしたちは今、かつて数年単位で起こっていた変化が
数ヵ月単位で起きてしまう、めまぐるしい変化の時代にいます。
AIの進化にともなって、さまざまな成長産業が台頭し、
ものづくりの世界は未曾有の転換期を迎えているのです。

ミスミは変わります。「製造業の部品供給インフラ」から
「ものづくりをつくり変えるミスミ」へ。
製造業のプロセスの無駄をなくしてきた推進力を活かして、
ものづくりイノベーションを牽引する会社へと進化します。

ものづくりの可能性を無限大にする商品開発力。
ものづくりの負担をまるごとなくすデジタルサービス。
ものづくりプロセスのデジタルとフィジカルの壁をなくすソリューション。
ものづくりを0→100で支えるローンチパートナーシップ。

わたしたちミスミは、お客さまのものづくりをつくり変える
キードライバーとなることで、世界中のものづくりの現場を
もっともっと自由にしていきたいのです。

編集方針..... 1

イントロダクション

Driving Monozukuri Innovation..... 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか?... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト..... 9

マネジメントメッセージ

価値創造ストーリー

特集:成長戦略

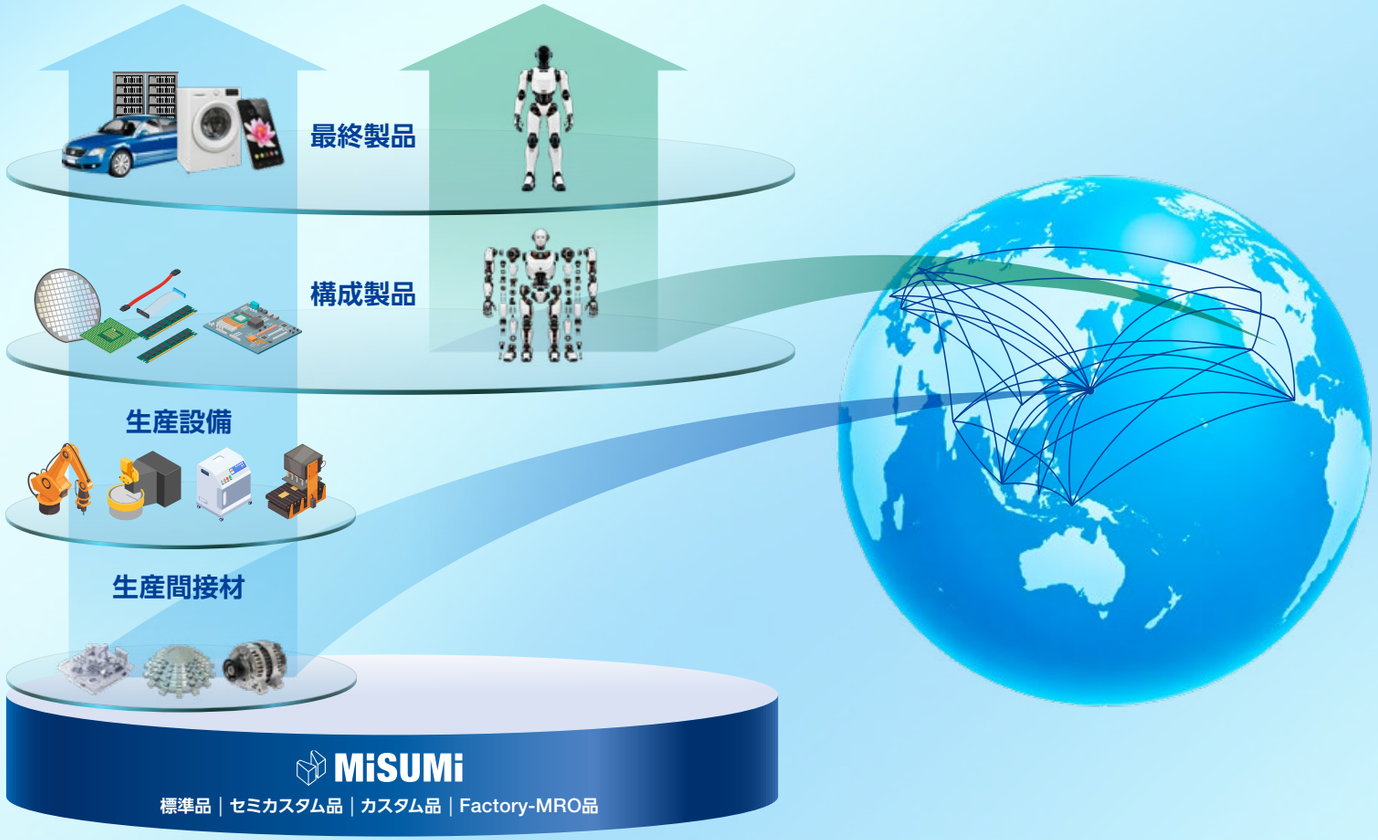
ケイパビリティと成果

経営基盤

データ

ミスミは何をしている会社なのか?

ものづくりを支える生産材をグローバルで提供



ミスミは、ものづくりに不可欠な生産材を提供する会社です。自動車やスマートフォンなどの最終製品は、それを生み出す生産設備から生まれます。ミスミが従来支えてきたのは、この領域です。設備・装置に組み込まれる機械部品から、製造現場の備品である、Factory-MRO品まで。標準品、セミカスタム品、カスタム品を幅広く取り揃えています。

そして現在、提供領域はさらに広がっています。ヒューマノイドなど最終製品そのものに組み込まれる、複雑な形状や高度な加工を要するカスタム部品にも対応。生産設備を支える部品供給から、最終製品の開発を支える企業へ。ミスミは、ものづくりをより広く支える存在へと進化しています。

編集方針..... 1

イントロダクション

Driving Monozukuri Innovation..... 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか?... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト..... 9

マネジメントメッセージ

価値創造ストーリー

特集:成長戦略

ケイパビリティと成果

経営基盤

データ

ミスミの提供価値は何なのか?

DIGITAL to PHYSICALで実現 顧客のものづくりプロセスをイノベーション

設計・選定・調達・発注をデジタル化しながら、最後はフィジカルな価値としてお届け。
AI時代において、デジタルとフィジカルをシームレスに接続することがミスミの役割です。

これまでの課題

- 作図の手間
- 見積の手間
- 待ち時間
- 労働力人口の減少
- 労働時間の規制

DIGITAL

設計から発注までをワンプラットフォームで完結

設計	選定	調達	発注
EC・各種サービスで設計をサポート	標準品からカスタム品まで簡単・スピーディーに選定	比較・見積・購入をオンラインで効率化	ワンクリックでスムーズに発注

PHYSICAL

無限大の商品バリエーション
変種変量生産に対応した生産体制



グローバル5極生産体制
日本・中国・アジア・米州・欧州の5極22拠点で生産



レジリエントな物流網
需要変動や地政学リスクに強く、納期遵守率99.5%



知的資本P32-37 製造資本P38-39

編集方針..... 1
イントロダクション
Driving Monozukuri Innovation..... 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか?... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト..... 9
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集:成長戦略
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

ミスミはどのように成長していくのか?

3つの成長戦略で、事業領域を「より深く、より広く、より先へ」拡張する

ミスミは、3つの成長戦略により、既存顧客との取引領域を拡大し(より深く)、新たな顧客・市場へ展開し(より広く)、そして成長産業へ事業領域を拡張します(より先へ)。
持続的な事業成長に向けて2026年9、10月に2つの戦略投資を決定しました。

3つの成長戦略

1 グローバル展開
商品・生産・組織の現地化を進め、地域ごとに異なる顧客ニーズに対応

2 デジタルモデルシフト
デジタル技術を活用し、設計・調達・生産に関わる業務プロセスを変革

3 成長産業への参入
データセンターやアグリテックなどの新領域へ展開し、事業機会を拡大

期待する成長成果

顧客・市場・提供価値の広がりを、持続的な事業成長へ

顧客基盤
既存顧客の購買領域を拡げ、新たな顧客との接点を獲得

事業領域
標準品からカスタム品へ、製品開発から量産へ対応範囲を拡大

成長市場の未来を拓く2つの戦略投資

MISUMI Imprint Foundation

人材育成基金

10月
ミスミグループ初の基金発足

200万米ドル

米国におけるエンジニアリング教育、ものづくりプログラム、産学連携支援を目的とするシード投資基金として発足しました。AI領域がソフトウェアからハードウェアに拡大するなか、米国では高度な設計・製作を行うエンジニア需要が高まっています。ミスミのソーシングパートナーにも共同出資を呼び掛け、本基金を通じて次世代エンジニア等の育成につなげます。

MISUMI Ventures

投資ファンド

10月
次世代製造業スタートアップとの共創

5,000万米ドル

北米市場では、フロンティアハードウェアやロボティクス、航空宇宙、医療技術、クリーンエネルギー、eVTOL(電動垂直離着陸機)、自動化、産業AIなど、次世代のものづくりにつながる分野で産業イノベーションが活発化しています。こうした背景のもと、新たな価値創造に取り組む有望なスタートアップへの戦略的投資を実施します。ミスミが60年以上培ってきたサービスの提供も行うことで、これからのものづくりを担う製品や技術を創出する企業を支援していきます。

▶成長戦略P22-27 ▶財務資本P47-49

編集方針..... 1
イントロダクション
Driving Monozukuri Innovation..... 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか?... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト..... 9
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集:成長戦略
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

ミスミは成長機会をどう取り込むのか？

機動的な資本配分で成長領域を開拓

高い収益力とキャッシュ創出力を源泉とする強固な財務基盤を生かし、今後3年間の成長投資枠を設定。
成長が期待される市場と事業を見極めて投資を行い、持続的な企業価値の向上につなげます。

2026−2028年度の投資方針

成長投資枠
最大1,500億円

戦略投資
M&A 資本業務提携など

オーガニック投資
データセンターやヒューマノイド向けの設備投資
DX・AI向け投資、サプライチェーン強化など

2025年度の主な取り組み

M&A
成長領域への参入
事業基盤の拡張



2025年6月 Fictiv買収

資本業務提携
外部パートナーとの協業
商品供給・開発力の強化


2026年3月　Oishii Farm
資本業務提携

設備投資
自動ステージ関連の
追加設備投資


2026年1月、7月
自動ステージ増産

財務資本P47-49

編集方針..... 1
イントロダクション
Driving Monozukuri Innovation..... 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか?... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト..... 9
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

価値提供のための推進力は何か?

変化対応力を高める組織と意思決定

事業環境の変化に即応し、持続的な成長を実現するため、ミスミグループは2025年10月、4つの機能(ハブ)が相互に連携する組織体に再編しました。
全社の情報・人材・知見・資源を結集し、経営チーム制、ビジネスプラン制度、人材システムを一体で刷新することで、戦略の実効性を高めています。

背景|グローバル環境変化への対応急務

- 顧客ニーズの多様化
- 市場競争の激化
- テクノロジーの進化
- サプライチェーンの複雑化

組織横断の課題

環境変化が複雑化・加速するなか、組織を越えて情報・人材・知見・資源を生かすことが必要に

マルチネットワーク組織へ

変化への対応|全社の力をつなぎ、戦略を実行する

変化の起点|顧客ニーズ・市場・テクノロジー・サプライチェーン　他

組織

管掌役員による経営チーム制で、全社統制力を高める

ハブ責任者に十分な権限と裁量を付与

4つのハブによる組織横断の連携



- **ビジネス・ハブ**: グローバルな事業軸
- **リージョン・ハブ**: 顧客・市場との接点
- **モデル開発・ハブ**: 新たなモデル開発
- **プラットフォーム・ハブ※**: 全社共通の機能・仕組み

※IT・インフラ、コーポレート機能を担う

戦略

新ビジネスプランシステム
単年度中心の計画から、変化に応じて見直す中期計画へ

2年コミット | 市場相対評価 | ローリング予測 | 戦略討議と経営会議 | AI業績予測

実行

社員の挑戦と成長を実現 人材システム

Next Challenge制度 | 評価/報酬制度の刷新 | リテラシーを高める研修

目指す姿

- 組織 環境変化に対し全社ケイパビリティを結集
- 戦略 実行責任を、2年間のコミットとして明確化
- 実行 社員の挑戦が成長の原動力

▶人的資本P40-46 ▶財務資本P47-49 ▶経営基盤P55-73

編集方針..... 1

イントロダクション

Driving Monozukuri Innovation..... 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか?... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト..... 9

マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集:成長戦略
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

イントロダクション

財務・非財務ハイライト（2025年度）

財務ハイライト

売上高
441,383百万円
前年比 +9.8%

営業利益
47,613百万円
前年比 +2.4%

営業利益率
10.8%
前年比 ▲0.8pt

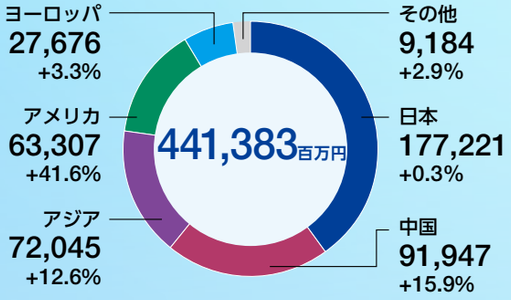
経常利益
49,095百万円
前年比 ▲1.6%

当期純利益
40,457百万円
前年比 +10.7%

設備投資額
14,288百万円
前年比 ▲7.4%

1株当たり純利益（EPS）
149.30円
前年比 +13.1%

地域別売上高/前年比（百万円）



セグメント別売上高/前年比（百万円）

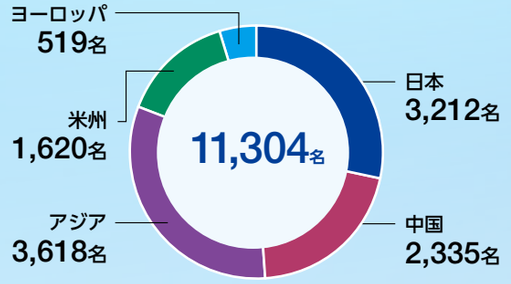


非財務ハイライト

CO_2（スコープ1+2）排出量
18千t-CO_2
2020年度比 ▲72.3%

CO_2（スコープ3）排出量
1,654千t-CO_2
2020年度比 +18.3%

従業員数（2026年3月時点）
連結：11,304名



編集方針 1
イントロダクション
Driving Monozukuri Innovation 3
ミスミは何をしている会社なのか? 4
ミスミの提供価値は何なのか? 5
ミスミはどのように成長していくのか? ... 6
ミスミは成長機会をどう取り込むのか? .. 7
価値提供のための推進力は何か? 8
財務・非財務ハイライト 9
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ